

未来国内的电子商务发展将多元化电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E6_9C_AA_E6_9D_A5_E5_9B_BD_E5_c40_645004.htm

目前，国内的电子商务逐渐普及开来，公民的消费意识和购买心理都得到较大的改变。电子商务在国外，先有理论后有实践.而在中国，恰恰倒了过来，先实践后理论。为什么这样说呢?最初，中国的电子商务是被国外的IT厂商推动的，涉及的产品类型大多数是IT产品，如电脑硬件和软件之类的。不像现在，产品这么多，这么丰富。www.Examda.CoM考试就到百考试题 纵观国内的电子商务发展，B2B、B2C、C2C之中以C2C最为火爆，C2C领域又以淘宝、拍拍、有啊三家最具竞争力，垄断和把持了多半以上的市场份额。撇弃易趣不说，先说淘宝，成熟的商铺氛围、可靠的支付宝交易、完善的商家服务，还有那几乎苛刻的店铺管理制度，可以说让淘宝占据了风头，成为众多买家和卖家交易托付的平台.以前，马云将阿里巴巴赚来的钱不遗余力的供养淘宝，今天看来这一切都那么值得.再说拍拍，依托于腾讯QQ软件得天独厚的用户群体，免费庞大的宣传平台，加以优质的服务，让拍拍一举超越易趣成为C2C第二名，这一份额还在上升中.最后说说有啊，百度是国内网民使用最多的搜索引擎产品，市场占有率61.6%，谷歌为29.1%，即使有啊的功能和服务很普通很一般，都不难坐上C2C的第三把交椅。因为，百度把持了国内一半还多的市场份额，大多数以上的网民知识水平停留在初级水平，找东西学知识都靠上网搜索来获取，这意味着什么?百度可以直接引导这部分人的购买倾向，只要搜索技巧做到位，有啊会迅速

崛起，我觉得有可能超越淘宝，就像淘宝当初超越易趣那样，依靠自己强大的靠山来发挥自己的潜能。不管淘宝也好，易趣和有啊也罢，都是基于第三方平台的电子商务服务商。C2C之所以超越B2B、B2C领域?关键在于，当属中国公民的消费意识和购买心理。网购在当初，最大的阻力就是不安全、不放心。C2C恰恰迎合了这种心理，抓住了众人的口味做文章，推出什么第三方交易(买家选定产品，把钱打给第三方中介，第三方收到款后通知卖家发货，买家验货收货后通知第三方中介付款，第三方中介按交易费率扣出利润后把剩余的钱打给卖家，交易完成)，让众多的卖家和买家成为C2C领域的推动者。来源:百考试题网

伴随着电子商务在国内的普遍，支付和配送体系的不断成熟，依托于第三方中介交易的购买习惯会发生质的改变，网络服务诚信度的提高，慢慢的第三方中介会淡出电子商务领域，B2B、B2C会强势登台，超越甚至取代C2C角色。B2B、B2C比C2C更具有挑战性，缺少了交易中介，可以让交易的成本更低，利润更高，毕竟第三方服务不是白白服务的。来源：考试大的美女编辑们

淘宝商城中的大多数卖家，都有自己的独立网店或开始着手独立商城的搭建，他们在淘宝平台赢得了客户，并有意向将这部分忠实用户迁往自己的独立网店，免除了交易中介的干扰，成本控制和利润水平都会得到较大的改变，当然，这种交易机制都建立在双方互信的基础上。采集者退散

淘宝、拍拍、有啊之类的C2C角色，只不过成了中国电子商务推行普及的一个过渡者。未来中国，电子商务将更倾向于B2C、B2B领域，这也是不可避免的。我建议：在C2C平台上开网店的店主，最好拥有自己独立的交易网店，来更好的服务顾客，提升

品牌知名度，为未来的电子商务新发展最好充分的准备。相关资讯：我国电子商务发展趋势更多..... 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com